

Chargé d'affaires itinérant / Directeur Régional H/F

Paris

Des ambitions collectives.

Construisons l'avenir de la technique énergétique ensemble.

N° de réf.: FR-0005

Avec plus de 4300 collaborateurs, le Groupe Weishaupt est l'une des principales entreprises internationales dans le domaine des brûleurs, des chaudières à condensation, de l'énergie solaire, des pompes à chaleur et de la gestion technique de bâtiments. Le nom Weishaupt est synonyme de fiabilité, de haute qualité et d'excellent service. Grâce à un réseau dense, nous soutenons nos clients installateurs par le conseil et la planification jusqu'à la mise en service et le service après-vente

Votre mission

Directement rattaché au directeur régional, vous avez pour principales missions de suivre et de développer la clientèle de votre secteur dans le souci de fidéliser et de maintenir la satisfaction des clients en entretenant des relations commerciales de qualité et en suivant la stratégie commerciale afin d'augmenter le chiffre d'affaires et la marge.

Vous avez pour objectif de vendre la gamme de brûleurs et autres produits grosse puissance auprès des clients industriels/ exploitants (secteurs industrie et tertiaire).

Vous travaillez en binôme avec le/la technico-commercial(e) sédentaire de l'agence et les différents services supports du Groupe pour :

- Répondre aux appels d'offres, réaliser les chiffrages et les offres commerciales
- Prendre les commandes en respectant la politique tarifaire
- Analyser le marché afin d'obtenir de nouveaux partenariats, détecter de nouvelles opportunités et faire une veille concurrentielle
- Etablir les bilans prévisionnels
- Gérer les chantiers de sous-traitance et participe aux réunions de chantiers.
- Visiter, former et préconiser techniquement les prescripteurs/ architectes/ Bureaux d'études
- Participer à la résolution de problèmes clients en collaboration avec le service clients (litiges, retour stock, crédit client, recouvrement).
- Développer l'activité commerciale et technique de la région Paris - Ile de France et assurer le reporting régulier de l'agence auprès de la direction ;
- Manager et faire grandir vos équipes.

Votre profil

De formation en génie énergétique et/ou climatique ou électrotechnique ou automatisme (avec

connaissances du domaine climatique et thermique nécessaire), idéalement complétée par une formation technico-commerciale, vous disposez d'une expérience réussie chez un fabricant de 3 ans minimum dans la vente de solutions thermiques de moyenne ou grande puissance auprès de professionnels en chaudières et pompes à chaleur.

Vous possédez de solides compétences techniques et commerciales dans le génie thermique (technicité chauffage/hydraulique) , électrique, régulation et automatismes industriels.

Vos atouts :

- Forte capacité à convaincre
- Sens de la satisfaction client
- Persévérant
- Goût du challenge
- Autonome
- Maîtrise des outils informatiques et bureautiques

LES ETAPES DU PROCESSUS DE RECRUTEMENT

ETAPE 1: Candidature, Présélection téléphonique et entretien RH

Le service recrutement accuse réception de votre candidature et vous fera un retour sous 15 jours. Si vous êtes présélectionné, vous êtes contacté par téléphone et s'en suivra un entretien RH.

ETAPE 2 : Rencontre avec votre futur manager

Vous allez pouvoir aller dans le vif du sujet, voir nos locaux, prendre connaissance du poste dans le détail, comprendre l'environnement et les enjeux.

ETAPE 3 : Entretien avec notre Directeur Général

Notre directeur général est au cœur du processus de recrutement et rencontre ses futurs collaborateurs.

ETAPE 4 : Embauche, intégration, formation

Vous venez de valider toutes les étapes du processus de recrutement !

Nous vous transmettons une offre de contrat écrite et vous entrez dans la famille Weishaupt !

A votre arrivée, vous allez suivre un parcours d'intégration. Nous vous accompagnons par des actions de formation afin de vous permettre de vous construire tout au long de votre carrière.

Les avantages proposés :

- Rémunération motivante fixe+ variable.
- Statut Cadre
- Temps de travail : forfait jour (218 jours) avec jours de RTT
- Titres restaurants d'une valeur de 12,10 €/jour
- Voiture de fonction et carte essence
- Accompagnement et montée en compétence progressive au sein d'une équipe à taille humaine

Si vous souhaitez construire votre avenir avec nous, nous nous réjouissons de faire votre connaissance.

Contact

Recrutement Weishaupt

Weishaupt France SAS
21 rue André Kiener BP 31219
68012 Colmar Cédex

Tél. : 03 89 20 50 66

recrutement@weishaupt.fr

**Postulez maintenant en
ligne !**

Remplir le formulaire
et l'envoyer.

